

GRANDES NEGOCIOS Y TRAMAS MERCANTILES A FINES DEL REINADO DE FELIPE II. LA PLAZA DE VITORIA Y SUS HOMBRES DE NEGOCIOS

Alberto Angulo Morales
(*Universidad del País Vasco/Euskal Herriko*
Unibertsitatea)

En el último cuarto del siglo XVI, más concretamente en 1578, se elaboró una lista general con el objetivo de proceder posteriormente a la averiguación de las alcabalas que debían pagarse en Vitoria⁽¹⁾. A juicio de Adrián Blázquez Garbajosa y de M^a Rosario Porres Marijuán, aunque este instrumento se presenta como un padrón de vecinos confeccionado con un nítido tinte fiscal, al unísono, también muestra una formulación novedosa en cuanto a que, a los cabezas de familia, se añadían los clérigos, huérfanos menores, pobres y viudas. A pesar de los errores y ocultaciones interesadas propias de estos documentos, nosotros lo emplearemos para poner nombre a los integrantes de uno de los sectores más importantes y trascendentes en la historia de la plaza mercantil de Vitoria: las “gentes del comercio” o el sector mercantil⁽²⁾.

El pormenorizado análisis de los profesores Blázquez y Porres permite reseñar de manera resumida que nos encontramos ante un espacio físico, la ciudad de Vitoria, integrado por 1.428 vecinos correspondientes a unos 4.300 habitantes. Este reducido número de personas contaba con 882 casas por lo que, la lógica matemática, nos ofrece el guarismo de 1,41 habitantes por casa. Recogidas estas someras precisiones, gracias a que el padrón incluye la profesión del cabeza de familia, podemos estimar la estructura de los diversos sectores socioprofesionales, peso demográfico y cualitativo, de esta época y, sobre todo, de lo tocante a las “gentes del comercio”. A vista de pájaro, el sector primario (donde se incluían labradores y hortelanos) agrupaba un 6,42 % del total de la población activa (56 vecinos), el secundario (integrado por los artesanos del textil, cuero, metalurgia y construcción) que suponía un 57,33 % del total de activos (500 vecinos) y el terciario (compuesto por el sector mercantil, clero, profesiones liberales, personal de la administración y servicios) que arroja una estimación del 36,23 % (316 vecinos).

Si analizamos la composición del terciario fácilmente advertiremos que el núcleo principal de profesiones se integra en el grupo del comercio (183 personas que representan el 57,91%), integrado por mercaderes, tratantes, mesoneros, vendedores, arrie-

TABLA Nº 1
 EL ASENTAMIENTO DE LAS GENTES DE COMERCIO VITORIANAS DEL
 SIGLO XVI (1578)

Vende clavos y aceite de poco valor	1
Vende aceite por menudo, queso e higos	3
Vende pescado e aceite de ballena	3
Vende cera labrada y general mercería	2
Vende aceite	3
Tiene tienda de merzería	8
Vende aceite y fruta	3
Vende lienços o Vende paños	5
Tiene tienda de lençeria	1
Vende tocino e pan cozido	1
Vende pan cozido e sidra	1
Vende calderas, ollas y jarros en la calle	2
Vende frutas o frutero	10
Librero	2
Mercader de hierro	9
Mercader de hierro y cera	1
Mercader de hierro y pescado	9
Mercader de pescado	4
Mercader de cera y pescado	2
Mercader aceite, hierro e pescado	2
Mercader de cera e bezerros	1
Mercader de paños	2
Mercader de droguería	1
Mercader de merçeria	1
Mercader, trata pastel	1
Mercader	4
Trata hierro	2
Trata hierro e pescado	1
Tiene trato de cera e bezerros	1
Trata en cueros e marragas	1
Trata aceite de pescado por menudo	1
Tratante	1
TOTAL	89

FUENTE: A. BLAZQUEZ GARBAJOSA y M^a R. PORRES MARIJUAN: «La ciudad de Vitoria en 1578: demografía y sectores de actividad». *La Formación de Alva. Vitoria, DFA.*, 1995, págs. 109-110.

ros, tenderos y los individuos vinculados al negocio del abasto de Vitoria (carnicerías, cortadores de carne, horneros, etcétera). Ahora bien, un rasgo llamativo de los interesantes datos recopilados en este padrón consiste en la inclusión de un elevado número de individuos que, sobre el papel, no aparecen definidos con la terminología propia del comercio (mercader, tratante, comerciante, encomendero, comisionista, factor, etcétera).

Todo lo contrario, gran parte de los vitorianos encuadrados en el sector mercantil de 1578 aparecen definidos como personas dedicadas a la venta de aceite, hierro, pescado, mercería, cera u otros géneros (y, en bastantes ocasiones, aparece la coletilla aclaradora de que su intervención se efectuaba al menudo, esto es, al por menor). El interesante debate sobre el comercio de gruesa (al por mayor) y al menudo (al por menor) que se desarrolló en Vitoria en el siglo XVIII, a raíz del problema de la imposibilidad del acceso de su "gente del comercio" a los empleos mayores de gobierno, no se advierte en ningún momento en la clasificación por oficios que se recoge en este padrón⁽³⁾. Los intentos de establecer una tipología homogénea sobre el gran compuesto de actividades socioprofesionales incluidas bajo el apelativo mercantil han sido, y al parecer seguirán siendo, frecuentes aunque, a nuestro entender, en su mayoría infructuosos ya que, realmente, estas clasificaciones responden más a nuestra forma de estructurar la sociedad y economía actuales que a la operatividad de tales conceptos para los registradores, escribanos y comerciantes. El ministro de finanzas francés, Anne Robert Jacques Turgot, advertía que el mundo del comercio incluía a un gran número de individuos, desde las revendedoras de los mercados urbanos hasta los armadores de naves de Nantes o Cádiz, esto es, desde «el obrero más insignificante hasta el mercader más poderoso»⁽⁴⁾.

A nuestro entender, la mayor dificultad para elaborar una tipología está relacionada con la versatilidad ofrecida por los propios comerciantes a la hora de definirse profesionalmente y, por ello, acudimos a reflejarles con un título general: la "gente del comercio" de Vitoria. De este modo, encontramos a un amplio agregado de vendedores (significados por las mercancías con que traficaban y por su posición en el mercado, según trabajen a la gruesa o al menudo), tenderos y/o mercaderes que surgen como los únicos integrantes de la comunidad mercantil vitoriana de fines del reinado de Felipe II. Ahora bien, esta imagen no era correcta ya que, por ejemplo, en este colectivo socio-profesional no se incluyen otras realidades reflejadas por los mismos actores que aparecen en el padrón de 1578 quienes, igualmente, actuaban en Vitoria como comisionistas, encomenderos, factores e incluso banqueros⁽⁵⁾. Este padrón recoge a algunos de los mercaderes más activos de esta época como rentistas, o personas que viven de sus rentas, aunque, bien sabemos que, al cruzar estas informaciones con las provenientes de los protocolos notariales de época, nos encontramos con realidades más complejas que las sancionadas por estos instrumentos puntuales. Por ello, intentaremos asomarnos a la referida complejidad que muestra la "gente del comercio" de Vitoria a finales del reinado de Felipe II, haciendo un especial hincapié en las intrínsecas relaciones que se aprecian entre los diversos niveles de participación en el mercado que muestran estos tradicionales negociantes.

A.- EL NEGOCIO DE LA COMISIÓN EN VITORIA

La dispersión de calificaciones profesionales, desde el arquetípico mercader pasando por los transportistas de mercancías hasta los abastecedores de la despensa de la ciudad, no resulta muy creíble ya que, un rápido vistazo a los documentos notariales, refleja que algunos mesoneros también participaban en el abasto urbano, efectuaban préstamos a arrieros y mercaderes que descansaban en sus infectas y lóbregas posadas y mesones. De igual modo, algunos individuos tipificados como mercaderes, tenderos, tratantes y vendedores resulta que, en ciertos momentos, y, por norma, con mayor asiduidad, también actuaban como comisionistas, encomenderos y/o poderistas de otros mercaderes del interior castellano. No debemos olvidar que, a mediados del Siglo de Oro, se advierte la presencia de nuevas modalidades de gestión mercantil. Así, frente al viejo sistema medieval de grandes compañías con agentes en diversos puertos y plazas de cada mercado que contrajo el éxito de italianos, alemanes y castellanos, desde mediados del siglo XV, se advierte, en la correspondencia epistolar de los mercaderes y en sus libros contables, que la carestía del sistema ahogó su permanencia (por los costes derivados del mantenimiento de las sucursales) y, en consecuencia, se optó por una nueva manera de organizar la actividad mercantil sustentada en la participación de socios temporales y el auge de la comisión. Este nuevo método resultaba más flexible y, a la par, ahorraba costes de transacción⁽⁶⁾.

La labor de comisionistas, encomenderos, poderistas y, a veces, factores (las menos según la terminología de época que no en cuanto a lo que nos sugiere la documentación) estaba ligada a un aspecto básico, olvidado con demasiada prontitud, como resulta ser la presencia de una aduana en Vitoria⁽⁷⁾. En ambas direcciones, es decir, las mercancías encaminadas al interior y sur peninsular como a la fachada atlántica debían dezar en los puertos del "Partido de los Puertos Altos" o Distrito de Cantabria en el siglo XVIII, los aranceles correspondientes a los productos exportados e importados (textiles, lana, especias, pescado, cobre, etcétera). Ahora bien, independientemente de la capacidad, notoriedad e intereses de los mercaderes, todos ellos sin excepción, aunque no estaban abocados a efectuar el pago íntegro del gravamen de sus productos siempre estuvieron obligados a buscar algún avalista que, en su lugar, afianzase su pago. Así, en el invierno de 1573, encontramos al mercader de hierro vitoriano, Martín de Aramayona, escriturando una carta-obligación mediante la cual se disponía a pagar a Juan de Peñalosa (Administrador General de los Diezmos de la Mar) y a Juan de Aguillo (Dezmero de los Diezmos de la Mar de la Aduana de Vitoria) 5.363 maravedíes y 1/2 por trece piezas de bayetas pasadas por Vitoria a nombre de Jacobe de Arbelaez, vecino de Irún⁽⁸⁾.

Por esas fechas, el vitoriano Francisco de Ozaeta aparece referido continuamente en los documentos notariales del escribano Jorge de Aramburu⁽⁹⁾. Los asuntos mercantiles de Ozaeta eran el adelanto de la liquidación o, con mayor precisión, el afianzamiento del posterior pago de los derechos aduaneros de la lana exportada por ganaderos y comerciantes de Cameros (Rioja) por Vitoria. Entre julio y agosto de 1573, Ozaeta se obligó, por sí y en el nombre de Juan González de Mendoza (vecino de Torrecilla de Cameros) a pagar aproximadamente 67.950 mrs. por los derechos correspondientes a unas 200 sacas de lana lavada⁽¹⁰⁾.

TABLA Nº 2
RELACIÓN DE CLIENTES DE JUAN DE ECHEVARRI GAMBOA EN 1577
(MERCADER Y COMISIONISTA VICTORIANO DE LANAS)

Antonio de Marquina	Segovia	Gonzalo de Cuéllar	Segovia
Juan de Guijalba	Segovia	Sebastián Xuárez	Segovia
Sebastián González de Torrecilla	Logroño	Sebastián Muñoz (1)	Segovia
Gerónimo Báez	Segovia	Gaspar Alonso Berrocal	Segovia
Francisco Doria (Genovés)	Toledo	Gerónimo López de Gauna (2)	Burgos
Lope de Gauna	Burgos	Juan Ortega de Burgos	Burgos
Antonio de Heredia	Belorado		

(1) Aparece como platero.

(2) Se trataba del Señor de la villa de Castil de Carrión.

Fuente: Archivo Histórico Provincial de Álava. Escribanía de Jorge de Aramburu.

Entre los encomenderos y/o comisionistas más activos e importantes de Vitoria, aunque nuestra investigación no esté todavía finalizada, destacamos a Francisco de Ozaeta, Santiago de Argandoña, Lázaro de Junguitu, Simón de Lazcano, Cristóbal de Aldana, Fernando de Zuazo, Juan de Hueto Villodas, Pero González de Olga, Diego de Alegría, Andrés de Zuriçaray, Martín de Aramayona, Pero Ortiz de Landázuri, Diego de Murueta, Juan Pérez de Echávarri, Antonio de Olave, Juan Pérez de Lazcano, Juan de Narria, Fernando de Zárate y Diego de Bermeo. Algunos de ellos, además de actuar como afianzadores de los castellanos y riojanos ligados al negocio de la exportación lanera, también se dedicaban a girar lana lavada por su cuenta y riesgo, como Diego de Bermeo, Antonio de Olave o Lázaro de Junguitu. También podemos decir que, mientras que Ozaeta mostraba una singular tendencia a negociar con ganaderos y mercaderes de la zona riojana (Logroño o Nájera), otros, como Fernando de Zárate (dedicado a representar los intereses de Andrés de Maluenda, Burgos)⁽¹⁾ o Juan Pérez de Lazcano (quien realizó numerosos tratos con Pedro de Agura y Martín de Larrea, ambos de Bilbao), dirigían sus miradas hacia otras plazas como Burgos o Bilbao.

A veces, estos vitorianos sólo representaban el último escalón de una compleja y extensa cadena de contactos. En 1571, Juan Franco (mercader de Medina del Campo) concedió a Matías Pérez («my factor vezino de la dicha villa de Medina») un poder general facultándole para que, en su nombre y de su casa, efectuase cualquier compra de mercancías en Burgos, Bilbao, Laredo y cercanías⁽²⁾. Debido a lo general de la facultad y a los problemas que podía acarrearle al principal, en el documento se refleja la condición de que la compra que efectuase su factor no debía superar los 3.000 ducados (es decir, ni más ni menos, que 1.125.000 maravedíes)⁽³⁾. Matías Pérez se acercó a las diversas plazas mercantiles del Cantábrico donde, poco a poco, y, con la mediación de los mercaderes locales, invirtió un dinero que no tenía en mano sino que les dejaba a deber a los mercaderes de estas plazas.

Los negocios surgidos al calor de la aduana vitoriana generaban la inmediata aparición de un préstamo encubierto del que se hacía responsable el encomendero o comisionista vitoriano ante la justicia local y Real. Con el tiempo, estos tratos aparentemente circunstanciales, se convirtieron en el medio básico de funcionamiento del proceso de libramiento de pagos de los aranceles aduaneros (ya fuese por la práctica diaria de los negocios, por escrituración de contratos de "encomienda" o, simplemente, por pactos de honor verbales). A decir verdad, esta temática ha sido automáticamente dejada de lado por la mayoría de los historiadores, si exceptuamos la aportación de algunos trabajos de Braudel en los años sesenta, de recientes incursiones como la de Lutgardo García Fuentes⁽¹⁴⁾ o las referencias generales presentes en trabajos más amplios o no específicamente dirigidos al análisis de estos intermediarios⁽¹⁵⁾.

El "servicio" ofrecido por éstos sobre el papel podría llevarnos a entender que, más que ante negociantes activos, estaríamos ante una especie de "parásitos" que vivían a costa de las necesidades creadas por el sistema aduanero a los verdaderos mercaderes y comerciantes. Nada más lejos de la realidad ya que, además de actuar como diligentes afianzadores y/o prestamistas, también participaban o mediaban en otros servicios ofrecidos a los negociantes que manejaban sus mercancías y dineros por el triángulo mercantil Burgos-Cantábrico. Por ejemplo, a partir de una orden expresa de otro mercader, el negociante vitoriano también tomaba el encargo de localizar, capitular y ajustar las condiciones contractuales precisas con los transportistas que llevarían sus mercancías. Estos "servicios" mercantiles y financieros, además de producir beneficios no descritos en la documentación, también generaban un "beneficio" gerencial, imposible de cuantificar pero estimable. Nos referimos a que los tratos establecidos con las casas de comercio castellanas y extranjeras se ampliaban a la concreción de tratos o negociaciones directas con mercancías de menor estima. Algunos mercaderes vitorianos cumplimentaban el compuesto de negocios y servicios ofrecidos por sus sociedades mediante la negociación directa de lana, hierro, cera, pescado, manufacturas textiles segovianas y europeas, etcétera⁽¹⁶⁾. Sin lugar a dudas, el dinero y mercancías movilizadas por éstos no alcanzaban la consideración de las de los burgaleses, bayoneses, madrileños o vallisoletanos, aunque no era obstáculo para que, en la medida de sus posibilidades, también se beneficiasen de este activo tráfico.

En el heterogéneo y complejo mundo de las "gentes del comercio" de la Vitoria de finales del XVI advertimos la presencia de otro rasgo que supera la distinción reflejada entre quienes ofrecían servicios y los activos partícipes del movimiento de mercancías y dinero. Básicamente, nos referimos a la presencia de mercaderes vitorianos encardinados en el marco de los negocios internacionales (asentados en Castilla o Europa, como representantes o factores de casas mercantiles foráneas o actuando como comerciantes activos) o que habían vuelto a asentarse en Vitoria desde donde, aunque a menor escala, mantenían abierta su lonja y escritorio.

B.- TRAYECTORIAS DE GRANDES COMERCIANTES

A pesar del título, nuestra pretensión no radica en ensalzar a los mercaderes vitorianos ni su capacidad, dudosa en ocasiones, para integrarse en unos complejos circuitos

mercantiles, financieros y burocráticos. No es ningún alegato reivindicativo sobre un grupo vinculado por criterios familiares y de paisanaje, ni un recuento de las excelencias biográficas. Al contrario, nos serviremos de ellos para plasmar la conexión establecida por ciertas casas mercantiles vitorianas con otras plazas, financieras y mercantiles, castellanas y europeas que, sin lugar a dudas, gozaban de mayor prestigio. A decir verdad, resultaría fácil y simple, incluso podría resultar un trabajo brillante, el reflexionar sobre una reducida casuística para extraer los rasgos generales de estos negociantes y acabar efectuando una elegía, a veces odisea, sobre su relevancia⁽¹⁷⁾.

Aunque estos personajes, en cierta medida, podrían ser objeto de una biografía al uso, nosotros sólo pretendemos diseñar los rasgos generales de una vía trascendental para entender la conexión de la plaza mercantil y aduanera de Vitoria con algunos mercados internacionales, especialmente la fachada atlántica europea ⁽¹⁸⁾. En 1582 llegó Gaspar de Añastro a la casa de la Duquesa de Saboya, la infanta Catalina, hija de Felipe II, escapando de las represalias derivadas del fallido atentado contra Guillermo de Orange. Este vitoriano, hijo del escribano Pedro de Añastro, desde joven se integró en el mundo mercantil de Bélgica y Holanda ⁽¹⁹⁾. Muchos mercaderes de la Edad Moderna contaron con un proceso formativo encauzado, siempre bajo la mirada del progenitor, alrededor de estancias en casas mercantiles localizadas preferentemente en las plazas más afamadas. Así no resulta difícil deducir que, algunos de estos aprendices, tras una prolongada etapa formativa comenzada a temprana edad, se estableciesen donde se habían formado. Por ejemplo, uno de los hijos del escribano de Vitoria, Diego de Patermina, Pedro, se trasladó con 16 años a casa de Luis Sánchez de los Olivos, mercader sevillano, donde efectuó el pertinente aprendizaje en el "arte del comercio"⁽²⁰⁾.

Este negociante actuaba desde Amberes girando protestos sobre letras efectuados en Lyon y negociando con Simón Ruiz. En 1582, la mala situación financiera internacional provocó su quiebra. A pesar de ello, Simón Ruiz, le estimaba como «hombre honrado y me pesa mucho. Bendito Dios no me debe nada, porque no tengo negocios con él. Quiera Dios no sea ocasión de otras novedades». Esta quiebra vino derivada por su mala gestión y por el desfaldo provocado por una casa mercantil inglesa con quien mantenía grandes negocios, así como con la de Pedro Núñez de Arbulu y Pedro de Zubiaur de Londres y Sevilla⁽²¹⁾.

Estos negociantes efectuaban tratos preferenciales, empleando el sistema por adelantos o "Verlagsystem", con ferrones guipuzcoanos o vizcaínos. Fernando de Larena escribió un pacto con Miguel de Soraluze, ferrón de Cegama (Vizcaya), por el que éste último se obligaba a entregarle en Zaldueño 200 quintales de hierro carretil, con el adelanto de 200 ducados al ferrón para el invierno de 1574⁽²²⁾. Juan de Maturana se dedicaba en cuerpo y alma al lucrativo negocio de la lana dando comisión al mercader bilbaíno, Pedro de Novia, para cobrar deudas y derechos de prebostad en Bilbao, los del período 1570 y 1573 (110.000 maravedíes)⁽²³⁾. El comisionista, Cristóbal de Mendiola, también mercader especializado en negocios de herraje y pescado enviados a Castilla, por sí y en nombre de su yerno, Fernando Paige (mercader de Bilbao), reconocía haber tramitado un crédito de 2.000 escudos de oro de marco por un año otorgado por el vitoriano, Juan de Ugalde Garibay, a los "Herederos de Veludo Bien Bonbisi y Compañía" de Lyon (Francia)⁽²⁴⁾.

Igualmente, otros negociantes actuaban fuera de Vitoria, en cortas o largas residencias en diversas ciudades europeas. Los esposos de María y Francisca de Alava, Ruiz Díaz de Vergara (Señor de la Villa de Villoria) y el Licenciado Ortuño de Aguirre, emitieron sendos poderes en 1601 a los Señores Pandolfo Çenani Sanson Lepetier, Monsieur Mongobert (Procurador del Parlamento de Rouen) y a Gerónimo de Zaldívar para proseguir una causa de Carlos de Alava. En esta relación encontramos a Gerónimo de Zaldívar, mercader asentado en Rouen, quien ejecuta, con plena confianza, las órdenes de los nobles vitorianos. El regidor vitoriano, Martín de Isunza, en nombre de su hermano Pedro, llegó a un acuerdo en 1571 con deudores vitorianos como Fernando de Zárate o Catalina Pérez de Doipa para solventar los negocios que había girado en su nombre desde Amberes.

A semejanza de los encomenderos, los mercaderes vitorianos no dudaron en buscar los servicios de negociantes no paisanos para solventar negocios lucrativos. El Diputado General de Alava, Juan Ruiz de Vergara, y el comisionista vitoriano, Antonio de Olave, otorgaron un poder general y abierto a Esteban de Espindola (genovés andante en Corte) para cobrar a Gerónimo de Salamanca tres letras de cambio que sumaban un importe de 1.101.439 mrs. (instrumentos crediticios girados por Pierro y Francisco de Espindola)⁽²⁵⁾. A algunos mercaderes como Fernando de Zárate, vinculado a la lana, los encontramos en diversos momentos estantes o asentados en otras localidades castellanas y/o extranjeras. Así, el hijo de Cristóbal de Mendiola, que aparece en 1577 en Rouen actuando en nombre de su padre y de Fernando Paige, comentaba haber recibido de Zárate, también residente en Rouen, 12.306 libras tomesas (equivalentes a 1.657.170 mrs.) derivadas del resto de cuentas y compañía mantenido con el bilbaíno⁽²⁶⁾. Zárate contaba en Rouen con la ayuda de dos encomenderos o procuradores, Martín de Benero (mercader afincado en la parroquia de San Esteban de los Toneleros de Rouen) y Juan de Retana (natural de Zurbano, Alava), con quienes había efectuado variados negocios. Esta mediación se aprecia singularmente en el siguiente pasaje: Benero dice haber nombrado representante a Juan de Retana «su compañero al qual llevando el presente el dicho señor constituyente ha dado y da pleno poder y vastante autoridad por el y en su nombre haber y asentarse cuenta con el Señor Hernando de Çarate al presente residente en la ciudad de Vittoria españa de todas y qualesquier tratos y negoçiaciones de mercaderias Reçeciones de letras de cambio dineros dados a cambio y tomados a ynteres»⁽²⁷⁾.

También existían mercaderes vitorianos y/o alaveses asentados, aunque eventualmente, en Madrid (Diego de Landázuri), Sevilla (Diego de Corcuera, Juan de Narria, Francisco de Mariaca y Bartolomé Sarría Abecia)⁽²⁸⁾, Amberes (Gaspar de Añastro, Pedro de Isunza, Diego de Echávarri), Rouen (Fernando de Zárate, Cristóbal de Mendiola, Pedro de Alava o Juan de Retana) o Córdoba (Pedro de Salinas)⁽²⁹⁾. Y, aunque su número nunca fue elevado, también sabemos de la presencia de mercaderes foráneos en Vitoria: portugueses (Héctor y Juan Fernández, Francisco de Acosta, Manuel Blandón o Juan Núñez de Vega) y franceses (Pedro Mijeta y Francisco Peynot) en Vitoria⁽³⁰⁾. La norma consistía en que, más que asentarse en Vitoria, estos mercaderes pasaban por ella para buscar préstamos a corto plazo, informaciones, mercancías y posada. La mayoría de mercaderes foráneos localizados en Vitoria se encuadrarían en lo que llamaríamos “mercaderes andantes en ferias y plazas”.

Algunos mercaderes, al hilo de sus actividades como encomenderos, no dudaron en abrirse paso en la jungla de los negocios de fines del siglo XVI. Ligado a las actividades propias de estos mercaderes se alzaba un heterogéneo núcleo de negocios donde fueron abriéndose paso, destacando la mediación como poderistas o representantes de poseedores de juros, rentas situadas e inversiones varias. Estos, expertos conocedores de los entresijos del mundo financiero, se presentaban a los ojos de sus compatriotas como excelentes representantes para resolver cobros y adeudos evitando a la tediosa y costosa justicia ordinaria. El bergarés, Antonio de Rotegui y Olaso, le otorgó la comisión o encomienda de gestionar y administrar varias cuentas sobre rentas que poseía en Sevilla a Bartolomé Sarriá Abecia y Domingo de Corcuera (vecino de Sevilla)⁽³¹⁾. Aunque de estas gestiones sólo obtuviesen una comisión bien es cierto que supieron manejar hábilmente la credibilidad y buena fama que les confería esta situación.

En 1601, Cristóbal de Aldana, mercader vitoriano afincado en Medina del Campo, también recibió el encargo de Pedro López de Arrieta para hacer efectivos 12.500 mrs. de unas alcabalas⁽³²⁾. Mediante este sistema, los mercaderes, como representantes de terceros o en su propio interés, trataron y entraron en contacto con mercaderes, banqueros y gente vinculada a las finanzas de la Corona. Antes, Aldana (junto a Diego de Retana, estante en Valladolid; Hilario de Bonefont, morador en Medina del Campo, y el criado Pedro de Zárate) recibió otro encargo del vitoriano, Juan Ruiz de Vergara, para cobrar cierto dinero adeudado por la Hacienda Real y otros particulares⁽³³⁾. Este mercader, asentado en Medina del Campo o Vitoria según el momento, las necesidades y/o su situación mercantil, supo equilibrar los negocios particulares efectuados en el negocio lanero por su cuenta con las comisiones o la administración de los intereses de terceros⁽³⁴⁾.

La plena confianza otorgada a estos gestores o negociadores se sustentaba en el profundo conocimiento que ofertaban sobre la situación del mercado, las personas, casas mercantiles y/o financieras y el funcionamiento de las finanzas de la Hacienda Real o de las Haciendas Locales. Así, Catalina de Isunza y Rojas (criada de la difunta Reina Isabel la Católica) otorgó un poder expreso a los vitorianos, Martín de Isunza y Pedro Ortiz de Landázuri, así como a otros dos individuos estantes en Madrid, Luis de Isunza y Pedro de Quevedo, con el objetivo de cobrar los intereses de un juro⁽³⁵⁾. Nobles, comunidades eclesiásticas, entidades locales y particulares dejaban en manos de mercaderes y comerciantes oriundos de su propia comunidad las cuestiones tocantes a la gestión, administración, compra y cobro de débitos (sobre todo, juros y censos)⁽³⁶⁾.

C.- LA COMPAÑÍA LISBOETA Y LOS PROBLEMAS DE CRISTÓBAL DE ALDANA

Merced a la información del pleito formado entre Cristóbal de Aldana, "el mozo", y María Ruiz de Vergara, viuda de Francisco Ruiz de Vergara y vecina de Vitoria, sobre el reintegro de 7.539.000 maravedíes con que se había formado un censo a su favor, del Duque del Infantado, hemos recuperado algunas informaciones sobre los Aldana. El pleito finalizó con la devolución íntegra del dinero, con un premio general de un 10% anual a contar desde la feria de Medina del Campo de octubre de 1596⁽³⁷⁾. Esta cuantía

se libró desde Lisboa sobre el banco de Antonio Suárez de Vitoria y Compañía, Juan Luis de Vitoria, Sebastián y Juan Pascual, esto es, sobre tres de los cinco integrantes de la entidad mercantil que queremos estudiar. El pago aparecía reflejado y afianzado en el libro de ferias del banco de Antonio Suárez así como en los registros contables de la compañía de Cristóbal de Aldana y Carlos Veluti (bajo el capítulo titulado "en crédito", de los hijos y herederos de Francisco Ruiz de Vergara).

Entre los testigos de Aldana destacan varios vecinos de gran renombre en Vitoria como Juan Paternina, Juan Fernández de Arroyabe y Francisco de Gauna, que fueron acusados y reprobados por su cercanía, amistad y buenas relaciones con el imputado. A Paternina se le achacó la estrecha amistad que le unía a Aldana que le permitió ostentar los oficios de gobierno vitorianos⁽³⁸⁾. La oposición a Gauna se estructuraba alrededor de dos principios: su edad (mayor de 75 años) y su inquebrantable proximidad a Aldana («es deudo muy cercano del dicho christobal de aldana y como tal muy aficionado a sus cosas»⁽³⁹⁾). A Arroyabe le imputaban que siendo hombre "pobre" venía sirviendo el empleo de Teniente de Alguacil Mayor de Vitoria, especialmente desde que Aldana adquirió mayor influencia en la ciudad⁽⁴⁰⁾. Para relegar a estos testigos, María Ruiz de Vergara sostenía el argumento de la vinculación personal y, quizás, clientelar entre declarantes y elector. Al parecer, el peso político de Aldana en Vitoria llegó a tal nivel que bien pudo fomentar la carrera política y social de sus afines y clientes o, al menos, eso se supone tras advertir las íntimas vinculaciones personales y políticas de éste con Paternina o Arroyabe⁽⁴¹⁾. Aunque la información sea parcial vemos que en este pleito se unían dos aspectos de gran estima: la existencia de contrincantes y enemigos de ambos contendientes que mantenían íntimos vínculos con los resortes del poder político, es decir, con los empleos de gobierno vitorianos⁽⁴²⁾, y la injerencia en este pleito de uno de sus antiguos socios de negocios, Antonio Suárez de Vitoria, quien pretendía aprovechar la débil posición de Aldana. No resulta aventurado afirmar que, la conexión entre los negocios y la obtención de reconocimiento social (mediante la ostentación y control de cargos gubernativos locales), resulta más que evidente. Algunos de los problemas de Aldana comenzaron con anterioridad, en el proceso de acceso al mundo de la política local de Vitoria.

Poco antes, en 1595, ante un escribano público de Medina del Campo, Juan Pascual (Tesorero General de las Salinas del Reino, Madrid), Juan Luis Vitoria (en su nombre y de Antonio Suárez Vitoria, su hermano y compañero, residentes en Madrid), Cristóbal de Aldana y Carlos Veluti (residente en Lisboa), dispusieron las bases contractuales de una compañía mercantil destinada a fomentar y gestionar los muy diversos negocios de lícita contratación que ya habían venido proyectando los integrantes de esta dinámica y espectacular asociación. En esta escritura, determinada bajo la genérica definición de la mayoría de las asociaciones creadas para el fomento de negocios, sólo encontramos especificadas, con pulcritud, las características básicas de la base organizativa (coordinadas temporales, espaciales, de diseño del negocio, atribuciones de los integrantes, etcétera)⁽⁴³⁾.

El primer gran problema del documento consiste en que no nos ofrece información alguna sobre el negocio o negocios a que pretendían dedicarse y sólo comenta que los socios debían «procurar con toda diligencia e particular Cuidado magnificar La hacien-

da de esta Compañía en todos los negocios y ocassiones que se ofrecieren e pudiere haver e fueren a la dicha cassa tocantes a contratacion»⁽⁴⁴⁾. La localización precisa de la cabeza gestora de esta empresa se fija en Lisboa y, siguiendo esta pista, podríamos pensar que las negociaciones de esta compañía estarían relacionadas con las mercancías más frecuentes que pasaban por su puerto así como con el marco de las finanzas y seguros marítimos⁽⁴⁵⁾.

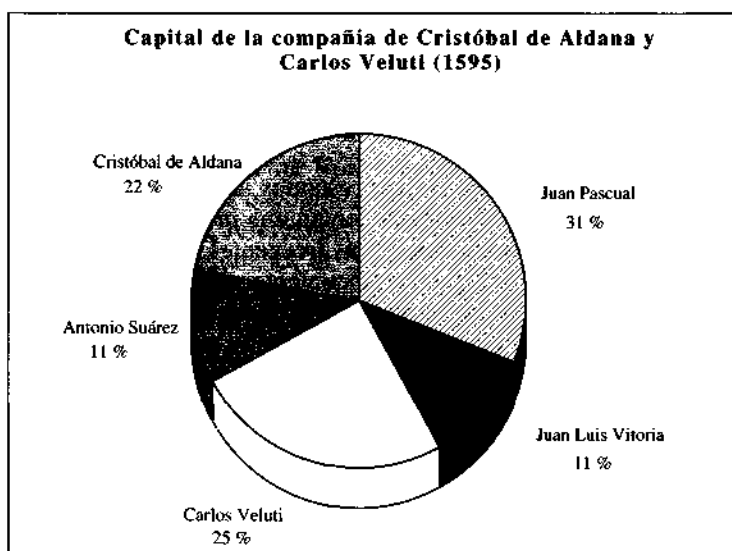


Gráfico 1

El interés de esta compañía radica en que, en su interior, se unifican dos aspectos de gran interés al comprender los mecanismos básicos de funcionamiento de los mercados y casas de comercio de la época. En primer lugar, sin duda alguna, no podemos obviar la importancia de esta entidad mercantil ya que, entre sus socios, consiguieron juntar la nada despreciable cifra de 100.000 ducados en 1595 (véanse el Gráfico nº 1 y la Tabla nº 4). En segundo lugar, frente a un ingente número de compañías de comercio diseñadas bajo criterios familiares y/o de paisanaje, esta sociedad unía a varios individuos que, entre sí, no guardaban lazos parentales ni familiares o de paisanaje. Al contrario, los socios (Carlos Veluti, Cristóbal de Aldana, Juan Pascual, Antonio Suárez Vitoria y Juan Luis Vitoria) no mantenían ninguno de los vínculos precitados sino que, más bien, los nexos serían que todos (en diferentes niveles, según las épocas, como factores, negociantes y/o banqueros) habían sido activos partícipes de los mercados europeos y habían mantenido tratos mercantiles y financieros anteriormente.

TABLA N° 3
COMPOSICIÓN DEL CAPITAL INICIAL DE LA COMPAÑÍA DE CRISTÓBAL DE
ALDANA Y CARLOS VELUTI

Juan Pascual	31.000	31%
Juan Luis Vitoria	11.000	11%
Antonio Suárez	11.000	11%
Carlos Veluti	25.000	25%
Cristóbal de Aldana	22.000	22%
TOTAL	100.000	100%

Así podemos, abiertamente, afirmar que estamos ante una sociedad mercantil por acciones que integraba a varios socios que tenían una precisa experiencia de los mercados, técnicas mercantiles y operaciones más frecuentes de su época. La única conexión evidente entre ellos consistía en un conocimiento mutuo anterior debido a que llevaban largo tiempo en el mundo de las finanzas y de los negocios internacionales con socios y amigos comunes. A la par, la experiencia de los socios de esta compañía pone el acento en una cuestión que, a nuestro juicio, resulta fundamental para la comprensión de la estructura mercantil y la acción de los mercaderes de esta época. Frente a la tradicional dicotomía entre mercaderes y/o comerciantes de primera (los principales de la mayoría de los negocios) y los de segunda (encomenderos, comisionistas o los propios factores), argumento mantenido hasta hoy por autores como J.- P. Priotti, esta compañía muestra cómo, antiguos factores o comerciantes de segunda, se presenta en un momento concreto como actores fundamentales en el marco mercantil y financiero de finales del reinado de Felipe II. Con ello queremos mostrar que la importancia de los factores, encomenderos y comisionistas, siempre vejados y vilipendiados, resultaba ser mucho mayor que la que les conferíamos, más aún, que la mayoría de los grandes negociantes de esta época nacieron, vivieron y se formaron en el campo de los encomenderos y factores. Por todo ello creemos que debemos acabar por romper con esta dicotomía que solamente nos ofrece una visión parcial del mundo de los negocios, de la estructura de los mercados y de la acción de las finanzas en la Edad Moderna.

A modo de ejemplo, Antonio Suárez de Vitoria, participó como un factor o agente del financiero castellano Simón Ruiz en Florencia entre 1580 y 1584. Desde esta activa plaza, Suárez, giraba los negocios de su patrón con la compañía de los burgaleses, Pedro de Montoya y Pedro de Maluenda, creada en 1580⁽⁴⁶⁾. El causante principal de la desagregación de esa entidad había sido Montoya por lo que Maluenda prefirió organizar su negocio independientemente. También afirmaba tajantemente que «Antonio Suárez es hombre de bien, y asiste bien a los negocios, aunque por lo que parece pudiera aver ydo más recatado a no consentir el daño que les a hecho Montoya, pero como él era el principal, tiene alguna disculpa»⁽⁴⁷⁾. Todavía en 1584 se mantenía la correcta comunicación y dependencia de Suárez de Vitoria respecto a Simón Ruiz como se

aprecia en el siguiente párrafo: «y beso a v.m. las manos por lo que en la suya ofreze, tanto a ellos como a mí, que bien conozco no es de agora el açerme merced a mí y a todas mis cosas, y así le suplico me mande, que en negocios y fuera de negocios terná v.m. aquí un muy servidor»⁽⁴⁸⁾.

Expresamente, Suárez de Vitoria muestra cómo la relación mantenida con Simón Ruiz iba más allá de lo mercantil, ofreciéndose para el desenvolvimiento de cualquier asunto. Casi en las mismas fechas, también tenemos noticia fidedigna sobre la presencia de Juan Luis de Vitoria en Florencia. En 1578, aparece referido en los negocios del cobro de letras entre la compañía y negocio de Pedro de Montoya y Francisco de San Juan, aceptando letras y participando en negocios de mercancías. Sobre este negociante tenemos referencias en la correspondencia de Montoya y San Juan y, después, también advertimos como Juan Luis de Vitoria tenía estrechas relaciones mercantiles y financieras con Antonio Suárez de Vitoria⁽⁴⁹⁾.

En el excepcional trabajo de Felipe Ruiz Martín sobre la correspondencia de los factores florentinos de Simón Ruiz encontramos, aunque en menor medida que en el caso de Antonio Suárez de Vitoria, referencias a Cristóbal de Aldana y su parcial intervención en los negocios internacionales de Simón Ruiz. En 1584 aparece recibiendo el pago de una letra de cambio girada por Baltasar Suárez a Simón Ruiz lo cual puede ser un indicativo palpable de que Baltasar Suárez tenía cuenta abierta con Aldana⁽⁵⁰⁾. Poco antes, en 1582, sabemos que el italiano, Aníbal Cambi, aparece como heredero del sevillano Francisco Aberrazano y deudor de 100 ducados de la avería de una nao que fue de Nantes a Sevilla⁽⁵¹⁾. De este modo, si exceptuamos a Veluti, el resto de los socios de esta sociedad mercantil aparecen interconectados alrededor de la mayestática figura de uno de los principales negociantes y financieros de la Europa de finales del siglo XVI: Simón Ruiz⁽⁵²⁾.

La presencia de Simón Ruiz no debe entenderse como una casualidad ya que, de hecho, las probabilidades de aparecer vinculado a unos u otros jugaban a su favor debido a que era uno de los más activos negociantes y financieros de la época. A nuestro entender, resultan más sintomáticos los vínculos determinados por Ruiz con la mayoría de los socios de esta compañía así como con otros individuos, casas de comercio y banco que se movían en los mercados europeos de finales del reinado de Felipe II. No pretendemos vincular a estos actores históricos con la figura de Simón Ruiz sino, más bien, mostrar cómo las estructuras mercantiles dispuestas por algunos grandes negociantes sirvieron de caldo de cultivo para el desarrollo, paralelo o posterior, de proyectos comunes entre los integrantes de su misma red de factores, inversores, compradores y negociadores. Sin lugar a dudas, el que estos socios se hubiesen conocido antes (o, al menos, el mantener sobradas noticias sobre la fama de los otros en el mundo de las finanzas y negocios de la época) permite advertir cuál pudo ser la base original de la formación de esta compañía mercantil afincada en Lisboa. En la articulación de cualquier "tejido mercantil" (expresión de Lutgardo García Fuentes⁽⁵³⁾), se presenta al mercader, negociante o comerciante como ejemplo prototípico de los diversos y peculiares integrantes que intervenían en su construcción.

En una profunda y brillante reflexión realizada por Jaume Torras sobre el mercado, el autor afirma que al referirse a éste se alude, o más bien deberíamos aludir, a un marco

de relaciones de diversa índole y calado (tanto económicas como jurídicas o sociales)⁽⁵⁴⁾. En un línea similar, E. P. Thompson aludía a la necesidad de analizar lo que el denominaba las "relaciones de mercado", es decir, los vínculos determinados en un mercado concreto y que, a nuestro entender, lo iban constituyendo verdaderamente⁽⁵⁵⁾. Dentro de esta dinámica, creemos que la intervención de los actores sociales ha quedado, hasta hace poco tiempo, reducida a un recuento de interesantes e inconexas biografías que sólo tenían sentido cuando el sujeto de estudio alcanzaba un grado de intervención sin parangón en el mercado. Entre los estudios biográficos realizados sobre el mundo mercantil existen diferencias sintomáticas tanto en los planteamientos metodológicos como en los objetivos perseguidos pero, al fin y al cabo, la mayoría de ellos reducen la consideración del sujeto histórico al extraerlo de su entorno. El análisis de las actividades y participación de estos mercaderes, firmas comerciales, casas de banca o mercantiles se entronca en las directrices principales de unos mercados que, más que nunca, se nos muestran dirigidos por la "mano invisible" propugnada por Adam Smith. La lectura de estos trabajos nos presenta unos actores sociales dominados por el contexto económico, la articulación del mercado o los avatares de la política, de manera que su margen de maniobra se reduce al marco de posibilidades que ofrece un mercado determinado. Sin embargo, nosotros creemos que la influencia de las relaciones entre los actores mercantiles y financieros adquieren un carácter estructurante que nos ofrecerá una visión más precisa sobre la determinación de "mercados" concretos y líneas mercantiles⁽⁵⁶⁾. Así, el caso de la compañía de Aldana y Veluti se presenta como ejemplo de la capacidad de estructuración que ofertaban las relaciones mercantiles para determinar nuevos proyectos, apertura de mercados y desenvolvimiento de negocios concretos. Ahora bien, tampoco debemos olvidar que estas acciones y mediaciones de los agentes del mercado no estaban exentas de sufrir o beneficiarse de las inclemencias y bonanzas de las variables puramente económicas.

A fines del reinado de Felipe II, estos cinco negociantes afianzaron los cabos imprescindibles para la positiva resolución del proyecto económico en el que se habían embarcado. Los contactos anteriores a la escrituración resultaron ser intensos y continuos, inclusive con terceras personas, como ocurría con otro negociante italiano. En el quinto punto del capitulado firmado por estos negociantes se abrían de par en par las puertas a la entrada en el seno del negocio a un sexto socio afirmando que «si Anibal Cambi quisiere dentro de veinte dias primeros entrar en esta Compania con las condiciones capitulos della por si o por su hijo metiendo en ella de puesto seis mil ducados o menor y no mas le han de reçivir y reçiviran en esta compañía y entonces se entienda como sera verdad que todos los puestos della montan ciento y seis mill ducados e que el dicho Anibal cambi o su hijo han de Participar en esta compañía respeto los dichos seis mill ducados o el menos Puesto que metiere y Passados los dichos veinte dias no Pueda entrar el dicho Anibal Cambi»⁽⁵⁷⁾. Este dato nos muestra como el interés suscitado alrededor de la aventura económica diseñada por esta mezcolanza de negociantes de origen vasco, italiano y castellano alcanzó a otros hombres de negocios que pululaban por los mercados castellanos de finales del siglo XVI.

De este modo, a partir del análisis de la estructura mercantil y financiera de una plaza de finales del reinado de Felipe II, Vitoria, hemos podido advertir la presencia de

una pluralidad de mercaderes, comerciantes y hombres de negocios. Esta diversidad estaba íntimamente vinculada a las diversas opciones que ofrecían los mercados de la época y la capacidad de ofertar servicios que iban asumiendo estos comerciantes y/o sus casas de comercio y banca. Ahora bien, a nuestro entender, aunque responda a un criterio pedagógico, la construcción de una dualidad, caracterizada por el acento puesto en los aspectos de oposición y dependencia, entre comerciantes y/o banqueros internacionales y el resto de individuos que participaban, directamente o no, en estos mercados resulta una falacia que solamente nos lleva a fallar en nuestros intentos de comprender la articulación de los negocios de esta época.

La dependencia, real y operativa, entre estos integrantes de los mercados no refleja el carácter de los vínculos de los que realmente participaban los comerciantes, mercaderes, encomenderos, factores, distribuidores, exportadores de lanas o transportistas, entre otros. Simón Ruiz, al igual que otros muchos grandes negociantes y banqueros internacionales, se criaron y surgieron de las filas de estos negociantes de segunda fila que, en gran medida, se convirtieron en los sustentadores básicos de los negocios de los grandes negociantes internacionales y, sobre todo, de su equilibrio. Por ello, no debe sorprendernos que varios antiguos factores y mercaderes vinculados de diversas maneras con Simón Ruiz acabasen por dar luz a una empresa que, más bien, responde a las características propias de los grandes banqueros y comerciantes internacionales de la Europa de finales del reinado de Felipe II.

NOTAS

- ⁽¹⁾ Merced al arduo trabajo de investigación de los profesores, Adrián Blázquez Garbajosa y M^a Rosario Porres Marijuán, en el inagotable Archivo de Simancas podemos contar con una fuente de carácter fiscal insustituible para analizar la situación socioeconómica de Vitoria en el último cuarto del siglo XVI. Se trata de un documento localizado en la Sección de Expedientes de Hacienda y que aparece titulado de la siguiente manera: "Lista hecha para la averiguación de las alcabalas de la ciudad de Vitoria", de 1578. A partir de ahora, este documento lo citaremos como sigue a continuación: (A)rchivo (G)eneral de (S)imancas. (E)xpedientes de (H)acienda. Legajo n^o 203 (1578). Aunque esta lista o padrón, parece estar estructurada en torno a las calles de la ciudad (Herrería, Zapatería, Correría hasta el Portal de Arriaga, Cuchillería hasta la calle de Santo Domingo, Pintorería hasta la calle de Santo Domingo, desde la calle de Santo Domingo hasta el portal de la Plaza de la Calle Nueva, el barrio del Arrabal de la Plaza y las calles de Villasuso), realmente, el recuento se determina alrededor de grupos de casas que englobaban varias calles. Por ello, concurren problemas como la notoria ausencia de los vecinos del exterior de las murallas de Vitoria salvo en el caso del Barrio del Arrabal de la Plaza (integrado, al menos, a nivel fiscal en el interior de la ciudad y significado por unos altos niveles de actividad artesanal y comercial). Sobre las peculiaridades de este barrio, véase: M^a R. PORRES: *El Oficio Público en Vitoria en la Edad Moderna. Documentos para su estudio*, Vol. I. San Sebastián, Sociedad de Estudios Vascos, 1998 (en prensa). A pesar de todo ello, podemos afirmar abiertamente que nos ofrece una imagen general sobre los sectores de actividad y la demografía vitoriana de finales del siglo XVI que no se podrían obtener de ninguna otra manera y que nos ofrecen una visión más precisa sobre su tejido económico. Véase, al respecto: A. BLÁZQUEZ y M^a R. PORRES: «La ciudad de Vitoria en 1578: demografía y sectores de actividad». *La Formación de Alava. Comunicaciones*, Tomo I. Vitoria, Diputación Foral de Alava, 1985, págs. 93-115, y M^a R. PORRES: *Gobierno y administración de la ciudad de Vitoria en la primera mitad del siglo XVIII (Aspectos institucionales, económicos y sociales)*. Vitoria, Diputación Foral de Alava, 1989.
- ⁽²⁾ A. ANGULO: «El mercado y el comerciante. Formas de organización mercantil y vida cotidiana en Vitoria (siglos XVII-XVIII)». VVAA.: *La Vida Cotidiana en Vitoria en la Edad Moderna y Contemporánea*. San Sebastián, Txertoa, 1995, págs. 293-327. Del mismo autor: *La formación de una clase emergente. Estudio prosopográfico sobre la burguesía mercantil vitoriana (1670-1840)*. Bilbao, Universidad del País Vasco, Vitoria, 1998 (en prensa).
- ⁽³⁾ A. ANGULO: *La formación de ...*, op. cit.
- ⁽⁴⁾ F. BRAUDEL: *La Identidad de Francia. III. Los hombres y las cosas*. Barcelona, Gedisa, 1993, págs. 326-327. Una situación semejante se aprecia para el siglo XIX, aunque en esta centuria ya existiese un Código de Comercio. Alfonso de Otazu, al intentar analizar la burguesía madrileña de esta etapa, entiende que sus integrantes se entendían «a sí mismos comerciantes o del comercio, pero el término es equívoco, pues detrás de él puede haber un banquero, un contratista de suministros para el Estado o lo que hoy consideraríamos un empresario; y casi nunca, un propietario de un comercio que, por otra parte, también se llamará a sí mismo -tal vez más propiamente- comerciante». A. OTAZU Y LLANA: *Los Rothschild y sus socios en España (1820-1850)*. Madrid, AOHS., 1987, pág. 302.
- ⁽⁵⁾ Al hilo de este argumento queremos recordar que Felipe Ruiz Martín, al hablar de las ferias de pagos castellanas del siglo XVI, decía que éstas nunca acabaron con la existencia de las plazas de cambio previamente existentes como Sevilla, Granada, Córdoba, Toledo, Cuenca, Salamanca, Valladolid, Burgos y, «verosíblemente algunas más como Vitoria y Pamplona». F.

RUIZ MARTÍN: «La plaza de cambios de Valencia (siglos XIV-XVIII)». José Luis GARCIA DELGADO (Coord.), *Economía Española, cultura y sociedad. Homenaje a Juan Velarde Fuentes*. Madrid, Eudema, 1994, pág. 185.

- (6) H. CASADO: «Crecimiento económico y redes de comercio interior en la Castilla Septentrional (siglos XV y XVI)». I. FORTEA (Ed.): *Imágenes de la diversidad. El mundo urbano en la Corona de Castilla (S. XV-XVIII)*. Santander, Universidad de Cantabria, 1997, págs. 309-310.
- (7) A. ANGULO: «El Gobernador Subdelegado de Rentas de Vitoria: significado y funciones en el siglo XVIII». *Kultura*, n° 6, 1993, págs. 93-103; *Las puertas de la vida y la muerte. La administración aduanera en las provincias vascas (1690-1780)*. Bilbao, UPV/EHU., 1995; «El personal de las Rentas Generales del País Vasco (1700-1780)». J. M^a IMIZCOZ (Dir.): *Elites, poder y red social. Las Elites del País Vasco y Navarra en la Edad Moderna*. Bilbao, UPV/EHU., 1996, págs. 65-82; «El mundo del revés. La visión del contrabando por los representantes de la Hacienda Real y Pública en el País Vasco (siglos XVIII y XIX)». *Sancho el Sabio*, n° 7, 1997, págs. 79-95), o, «La organización aduanera castellana en las Provincias Vascas: los "Puertos Altos" y el contrabando (1559-1653)». *Congreso Internacional. España y Suecia en el Barroco (1600-1660)*. Madrid, Fundación Berndt Wistedt, 1997 (en prensa).
- (8) AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo n° 6.245. 31/12/1573. F. RUIZ MARTÍN: «El Consulado de Burgos y las ferias de pagos de Castilla». *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*, I. Burgos, Diputación de Burgos, 1994, pág. 627-628.
- (9) A. ANGULO: «El escribano público: una aproximación a su figura y a la de las escribanías vitorianas (1700-1750)». M^a R. PORRES (Ed.): *Aproximación Metodológica a la Documentación Notarial en Alava*. Bilbao, UPV/EHU., 1996, págs. 27-45.
- (10) En 1571, encontramos a Francisco de Ozaeta efectuando numerosos pagos en la aduana vitoriana por remesas de lana en nombre de, entre otros muchos, los siguientes individuos: Bartolomé Gómez Sumero (vecino de Castrojeriz), Juan de la Ribera (Torrecilla de Cameros), Sebastián Pascual (Medina del Campo), Fernando Martínez (Logroño), Antonio de Viana (Logroño), Hernán Ruiz (Logroño), Miguel Cordero (Nájera), Melchor de Chábarri (Logroño), Juan Márquez (Nájera), Diego de Viana (Alfaro), Francisco de Peralta (Alfaro), Agustín González (Torrecilla de Cameros), Juan de Ariz (Nájera), Fernando y León Martínez (Nájera). AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo n° 9.139 (1571). Varios documentos.
- (11) Fernando de Zárate también efectuó algunos negocios en el mundo del giro y endoso de letras de cambio con Baltasar Suárez en 1584. F. RUIZ: *Lettres marchandes échangées entre Florence et Medina del Campo*. Paris, SEVPEN., 1965, pág. 235. Carta del factor florentino, Baltasar Suárez, a Simón Ruiz. Florencia. 13/09/1584.
- (12) AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo n° 9.139. 10/03/1571. Fols. 101r.-102v. Igualmente, encontramos un poder general y abierto de Francisco Ramírez (mercader de hierro de Toledo) a Miguel Velázquez (factor del anterior) para efectuar cualquier compra de hierro y clavo en Vitoria. Al final, el factor cumplió con la misión después de comprar diversas cantidades de hierro al mercader vitoriano, Juan Ruiz de Artaza. AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo n° 6.327. 13/04/1581. Fols. 321r.-324r.
- (13) «Las escrituras de poder en el siglo XVIII. Un medio de sustitución y representación de las personas físicas y jurídicas». M^a R. PORRES (Ed.): *Aproximación Metodológica a la Documentación Notarial en Alava*. Bilbao, UPV/EHU., 1996, págs. 221-235.
- (14) F. BRAUDEL: «Facteurs sévillans au XVI^e siècle, d'après des lettres marchandes». *Annales ECS.*, 1957, págs. 60-70 y «L'art des affaires à Séville». *Annales ECS.*, 1959, págs. 734-735.

L. GARCÍA: «Factores vascos en los galeones de Tierra Firme (1680-1630)». R. ESCOBEDO, A. ZABALLA y O. ALVÁREZ (Eds.): *Comerciantes, Mineros y Nautas. Los vascos en la economía americana*. Vitoria, UPV/EHU., 1996, págs. 171-191.

- (15) Entre otros más: R. CARANDE: «Cartas de mercaderes (en torno a 1575)». *Moneda y Crédito*, nº 9, 1944, págs. 13-49. B. BENNASSAR: *Valladolid en el Siglo de Oro: una ciudad de Castilla y su entorno agrario en el siglo XVI*. Valladolid, Ambito, 1989. M. BASAS FERNÁNDEZ: *El Consulado de Burgos en el siglo XVI*. Madrid, CSIC., 1963. RUIZ MARTÍN, Felipe, *Letres...*. C. SANZ: *Los banqueros de Carlos II*. Valladolid, Universidad de Valladolid, 1989. R. RODENAS: *Vida cotidiana y negocio en la Segovia del siglo de Oro. El mercader Juan de Cuéllar*. Salamanca, Junta de Castilla y León, 1990. R. RODRÍGUEZ: *Mercaderes Castellanos del Siglo de Oro*. Valladolid, Universidad de Valladolid, 1995. J-P. PRIOTTI: *Los Echávarri: mercaderes bilbaínos del siglo de Oro. Ascenso social y económico de una familia*. Bilbao, Diputación de Vizcaya, 1996. H. CASADO: op. cit., págs. 283-323.
- (16) J. A. AZPIAZU: *Sociedad y vida social vasca en el siglo XVI. Mercaderes guipuzcoanos*, 2 Tomos. San Sebastián, Fundación Cultural Caja de Guipúzcoa, 1990. L. GARCÍA: *Sevilla. Los vascos y América*. Bilbao, Fundación BBV., 1991.
- (17) Esta, a nuestro entender, puede ser la crítica fundamental a efectuar a trabajos como el de Jean-Philippe Priotti que nos muestra las líneas maestras de la casa mercantil bilbaína de los Echávarri. Al final, después de elaborar una historia con tintes panegíricos, demuestra que también había en el ¿País Vasco? del siglo XVI (o, quizás, mejor dicho, en Bilbao) comerciantes tan importantes como los castellanos e inmersos en la vorágine de negocios internacionales. Op. cit.
- (18) Véase: J. A. AZPIAZU: op. cit. J-P. PRIOTTI: «Des financiers de la mer: les marchands de Bilbao au XVIe et au début du XVIIe siècle». *118e Congrès National des Sociétés Historiques et Scientifiques*. Pau, 1993, págs. 181-196. Del mismo autor: «Nantes et le commerce atlantique: les relations avec Bilbao au XVIe siècle». *Annales de Bretagne et des pays de l'Ouest*, nº 3, 1993, págs. 265-283. H. CASADO: «Burgos. Bolsa internacional de seguros en los siglos XV y XVI». *Cuadernos de Historia del Seguro*, nº 3, 1995, págs. I-VI.
- (19) Añastro se casó en Saboya en 1585 con una señora leonesa, Antonia de Robles, dama de la Infanta Catalina. Mientras tanto, su madre que tenía el empeño de casarle con una noble vitoriana entendió este desposorio como un insulto personal y no perdonó a su hijo hasta su muerte en 1607 después de desheredarle en favor de su hermana Cecilia. Tras el atentado contra Guillermo de Orange escapó a Tornay al lado del Príncipe de Parma para acabar siendo tesorero de la infanta Catalina, Duquesa de Saboya. Desde 1593 estaba asentado en el Puerto de Santa María actuando como Proveedor General de las Galeras de España. En 1590 había traducido en Turín una obra fundamental en la construcción del Estado moderno, los *Seis Libros de la República* de Juan Bodino. En definitiva, la biografía de Añastro nos lo presenta como un leal y aventajado servidor de Felipe II y de la Corona de Castilla además de un excelente negociante. J. de APRAIZ: *Los Isunza de Vitoria*. Bilbao, Biblioteca Vascongada, 1897.
- (20) AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo nº 6.893. 13/02/1584. Fols. 275r-275v. A. ÁNGULO: «El mercado y el comerciante...», págs. 293-327.
- (21) A principios de febrero de 1582, Añastro recibió noticias de la pérdida de las mercancías embarcadas en tres navíos (dos hundidos por una galerna cerca de Laredo y otro que hubo de protegerse en el puerto inglés de Falmouth). Después inició una arriesgada operación para poder obtener los suficientes beneficios que le permitiesen saldar sus cuentas con Zubiaur y Arbulu y se encontró con la estafa de un comerciante londinense que le pagó con unas letras

de cambio sin fondos. J.-C., SANTOYO: *Atentado en Amberes. La conspiración de vitorianos y bilbaínos contra el Estatuder Guillermo de Orange - 1582*. Vitoria, DFA., 1982, págs. 38-39.

- ⁽¹²²⁾ AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo nº 6.243. 11/12/1574. S. F.
- ⁽¹²³⁾ AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo nº 6.210. 13/07/1574. S. F.
- ⁽¹²⁴⁾ AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo nº 6.243. 20/05/1573. Fols. 290r.-290v.
- ⁽¹²⁵⁾ Entre los testigos de un negocio de tan alta cuantía, como era de esperar, encontramos, entre otros, a Cristóbal de Aldana. AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo nº 9.139. 27/05/1571. Fols. 143r.-145v.
- ⁽¹²⁶⁾ AHPA. Jorge de Aramburu. protocolo nº 6.897. 1577. Fols. 799r.-800v.
- ⁽¹²⁷⁾ AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo nº 6.129. 19/12/1583. Fol. 1.342r.
- ⁽¹²⁸⁾ Este último, Bartolomé Sarriá de Abecia parece que entre 1577 y 1579 intercaló visitas con estancias en Sevilla debido, principalmente, a que le debían cierta cantidad de dinero (unos 211.041 mrs.) «en el banco de Pedro de Morga e Matia de Jano banco publico que falto en la ciudad de sevilla». AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo nº 6.881. 01/09/1579. Fols. 505r.-506v.
- ⁽¹²⁹⁾ Anteriormente, este Pedro de Salinas actuó varios años como factor de Francisco Sánchez, mercader de hierro de Toledo, comprando diversas cantidades de hierro, herraje y clavo a Cristóbal de Mendiola. AHPA. Diego Martínez de Salvatierra. Protocolo nº 5.436. 01/10/1569. S. F.
- ⁽¹³⁰⁾ Sobre comunidades de comerciantes extranjeros, véanse los trabajos de: FR. MAURO: «Merchant Communities: 1350-1750». J. D. TRACY (Ed.): *The Rise of Merchant Empires. Long-distance trade in the Early Modern World, 1350-1750*. Cambridge, Cambridge University Press, 1993, págs. 255-286. J.-P. PRIOTTI: «Commerce et finance en Flandre au XVe siècle. Les activités de Diego de Echávarri, Consul de la Nation de Biscaye». *Handelingen van het Genootschap Voor Geschiedenis*, nº 132, 1995, págs. 81-95. H. CASADO: «La nation et le quartier des Castellans de Bruges (Xve et XVIe siècles)». *Handelingen van het Genootschap Voor Geschiedenis*, nº 133, 1996, págs. 63-77.
- ⁽¹³¹⁾ AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo nº 6.237. 05/04/1581. Fols. 310r.-313v. Cerca de una década antes, Domingo de Corcuera y Bartolomé Sarriá de Abecia, ambos residentes en Sevilla, junto a Pedro de Salinas (mercader y vecino de Córdoba) también habían recibido un expreso encargo de Cándida de Doipa (esposa de Cristóbal de Során y heredera del mercader vitoriano Juan Pérez de Doipa), a través de otro vitoriano, Francisco de Ali (Contador del Obispo de Córdoba), para cobrar un juro de las alcabalas de la ciudad de Córdoba. AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo nº 6.243. 31/01/1573. Fols. 65r.-66v.
- ⁽¹³²⁾ AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo nº 2.579. 14/06/1601. S. F.
- ⁽¹³³⁾ AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo nº 9.216. 21/01/1572. Fols. 43v.-44r.
- ⁽¹³⁴⁾ Por ejemplo, Aldana aparece como encomendero de lanas de la casa mercantil del francés Francisco Nobresi, asentado en Medina del Campo en 1574 y de la de Gerónimo de Jáuregui, de Nájera, en 1576.
- ⁽¹³⁵⁾ AHPA. Jorge de Aramburu. Protocolo nº 9.138. 07/11/1570. S. F.
- ⁽¹³⁶⁾ Por ejemplo, el Convento de Santa Clara de Vitoria puso su plena confianza en Andrés de Çuriçaray, mercader de Vitoria, para que efectuase todos los trámites que fuesen precisos a la hora de cobrar un juro situado sobre los Puertos Secos en la última feria de Medina del Campo (el valor de este título de deuda ascendía a 248.000 mrs.). AHPA. Jorge de Aramburu.

ru. Protocolo nº 9.139. 08701/1571. S. F. En el siglo XVIII nos encontrábamos con una situación semejante en el mercado de los títulos de deuda pública abonados sobre la renta aduanera. A. ANGULO: *Las puertas de la vida ...*, op. cit., págs. 167-171.

⁽³⁷⁾ A. del VIGO: *Cambistas, mercaderes y banqueros en el siglo de Oro español*. Madrid, BAC., 1997.

⁽³⁸⁾ Así se afirmaba rotundamente cómo «el dicho Juan de paternina asido y es yntimo amigo de el dicho christobal de Aldana y la a professado por que con la mano que de algunos años a esta parte a tenido y tiene el dicho christobal de aldana en la eleccion de los officios de la dicha Ciudad le eligiese Por alcalde hordinario de ella como en efecto lo a echo y tal es publico y notorio y demas de lo suso dicho a mostrado en si mucha enemistad a las cosas de la dicha doña maria ruiz de bergara y especialmente en este negocio diciendo en publicas combersaciones que la dicha doña maria ruiz de Bergara no tiene Justicia en el dicho pleito y es fiador del dicho christobal de aldana en una partida que deve a francisco de retana y Juan Lopez de oreytia». ARCHV. Pleitos Civiles. Lapuerta. Caja 1913-1. Fol. 53r.

⁽³⁹⁾ *Ibidem*.

⁽⁴⁰⁾ También se expresaba que durante su presencia en el empleo de alguacil, el citado Fernández de Arroyabe, «a estado y esta el suso dicho con grandes muestras de darle gusto y deseando se ofreciese ocasion para ello guardandole mucha sujecion y decoro por ello». *Ibidem*.

⁽⁴¹⁾ Ahora bien, Aldana también apeló a la existencia de un amplio elenco de personas que le eran fundamental y viciosamente contrarias. En este memorial comenzó por descalificar a un grupo más heterogéneo de declarados enemigos de su causa como al banquero, y antiguo socio, Antonio Suárez de Vitoria, debido a su parentesco con un rival en otro asunto, el licenciado Gerónimo de Mirueña. A ambos les acusa de tener una enemistad manifiesta contra su persona y casa y, desde ese precepto argumental, Aldana relacionó a quienes, por diversos vínculos, pudiesen actuar de manera favorable al interés de sus opositores. Al definir la actitud de Suárez refiere que «tanvien es enemigo capital de mi parte y aliado para hacerme mal». *Ibidem*, fol. 55r. Apoyándose en un argumento tan evidente, Aldana exigió que fuesen apartados de su causa: Baltasar de Ledesma (criado de Antonio Suárez), Alonso de Cara (maestro platero), Juan de Santillana (escribano), Juan Pérez de Agurto (casado con una prima hermana de María Ruiz de Vergara), Francisco de Retana (primo de la antedicha), Juan Beltrán de Guevara (agente de María Ruiz de Vergara), Domingo González de Heredia (escribano de la susodicha), Juan de Oro (criado y lacayo de esta señora), Juan Pérez de Samaniego (criado), Martín de Salinas y el licenciado Diego de Gámez («enemigos capitales del dicho Christobal de aldana y se jatan de ello porque a defendido a Amaio de caycedo su cuñado en un pleito criminal que contra el tuvieron los dichos don martin y diego en esta corte ante los alcaldes del crimen de ella»). *Ibidem*, fol. 55r.-55v. De este modo, Aldana alude expresamente a que, alrededor de esta causa, se había formulado una conspiración contra su persona.

⁽⁴²⁾ Véanse: R. DÍAZ DE DURANA: «La reforma municipal de los Reyes Católicos y la consolidación de las oligarquías urbanas: el Capitulado vitoriano de 1476 y su extensión por el Nordeste de la Corona castellana». *La Formación de Alava*, Tomo I. Vitoria, Diputación Foral de Alava, 1985, págs. 213-237, y, *Vitoria a fines de la Edad Media, 1428-1476*. Vitoria, Diputación Foral de Alava, 1985. M^o R. PORRES: *Las oligarquías urbanas de Vitoria entre los siglos XV y XVIII: Poder, imagen y vicisitudes*. Vitoria, Ayuntamiento de Vitoria, 1994, y, «Sociedad urbana y gobierno municipal en el País Vasco (siglos XV-XVIII): el ejemplo de Vitoria». Ch. DESPLAT (Dir.), *Elites du Sud (XIV-XVIII siècles)*, Pau, SSLA. de Pau et du Béarn, págs. 137-176.

- ⁽⁴³⁾ Aunque no de manera genérica bien es cierto que, en la escrituración de muchas compañías de comercio, no se tendía a reflejar con precisión el motivo de la asociación sino que siempre se hablaba de un interés marcado por efectuar negocios dispares, es decir, por buscar ámbitos de inversión e intervención mercantil donde se pudiesen obtener beneficios. R. FRANCH: *Crecimiento Comercial y enriquecimiento burgués en la Valencia del siglo XVIII*. Valencia, Institutio Alfons el Magnànim, 1986. M. BUSTOS: *Los comerciantes de la Carrera de Indias en el Cádiz del siglo XVIII (1713-1775)*. Cádiz, Universidad de Cádiz, 1995. A. ANGULO: «El mercado y el comerciante ...», op. cit.
- ⁽⁴⁴⁾ ARCHV. Pleitos Civiles. Lapuerta. Leg. 1913-1. Fol. 105r.
- ⁽⁴⁵⁾ J. MATTOSO (Dir.): *História de Portugal. Terceiro Volume. No Alvorecer Da Modernidade (1480-1620)*. Lisboa, Estampa, 1993, págs. 349-353. De cualquier modo, el origen de esta empresa choca con la tendencia global apreciada desde mediados del siglo XVI en el comercio castellano. Frente a la crisis de los intercambios con Inglaterra y los Países Bajos, según Hilario Casado Alonso, desde los años sesenta, las compañías castellanas orientaron sus esfuerzos e intercambios hacia Francia (Normandía y Bretaña) e Italia (Toscana) que, hasta principios de la siguiente centuria, se erigieron en lugar de destino de sus negocios. Otra nueva dirección fue Sevilla, donde se aprecia un espectacular incremento de los negocios con América. H. CASADO: «Crecimiento económico ...», op. cit., págs. 309-311. Frente a éstas, los socios de nuestra compañía se decidieron por el mercado portugués, aunque siempre sin especificar qué tipo de negocios querían efectuar en éste.
- ⁽⁴⁶⁾ Así, en 1584, le comunicaba a su protector y jefe el cambio sufrido en esta sociedad que pasaría a denominarse «Francisco y Pedro de Maluenda», afirmando que Suárez de Vitoria seguía como encargado de la administración de este negocio establecido en la ciudad de Florencia. F. RUIZ: *Letres ...*, op. cit., págs. 327-327. Carta de Francisco y Pedro Maluenda a Simón Ruiz, Florencia, 22/09/1584. Al poco, en una carta confidencial de Baltasar Suárez a Simón Ruiz se efectuaba un peritaje sobre la estabilidad y valor de la nueva compañía de los Maluenda en Florencia. En este juicio Baltasar afirma que «estando antes y después en su buen crédito, como siempre, y así lo están aora, y ban siguiendo los negocios a gobierno de Antonio Suárez, el qual en la plaça alla lo que quiere, y negocia con buena manera y reputación, y para mantener esto se an governado muy bien Maluendas, porque no sólo se an mostrado tomadores, sino que an andado y andan sobrados, y antes remitiendo que tomando». *Ibidem*, pág. 337. Carta de Baltasar Suárez a Simón Ruiz, Florencia, 08/11/1584.
- ⁽⁴⁷⁾ *Ibidem*, pág. 338.
- ⁽⁴⁸⁾ *Ibidem*, pág. 350. Carta de Antonio Suárez de Vitoria a Simón Ruiz, Florencia, 20/12/1584.
- ⁽⁴⁹⁾ *Ibidem*, pág. 18. Carta de Diego Lopes Alemán y Fernando Mendes a Simón Ruiz, Florencia, 21 y 22/05/1579.
- ⁽⁵⁰⁾ *Ibidem*, pág. 304. Carta de Baltasar Suárez a Simón Ruiz, Florencia, 18/05/1584.
- ⁽⁵¹⁾ *Ibidem*, pág. 169. Carta de Simón Ruiz a Baltasar Suárez, Medina del Campo, 01/05/1582.
- ⁽⁵²⁾ H. LAPEYRE: *Une famille de marchands: les Ruiz*. Paris, Armand Colin, 1955. F. RUIZ: *Pequeño capitalismo, gran capitalismo: Simón Ruiz y sus negocios en Florencia*. Barcelona, Crítica, 1990. H. CASADO: «Crecimiento económico ...», op. cit., págs. 300-302.
- ⁽⁵³⁾ «Factores vascos ...», op. cit., pág. 173.
- ⁽⁵⁴⁾ «La construcció del mercat». VVAA.: *Els Espais del Mercat. 2on Colloqui Internacional D'Història Local*. Valencia, Diputació de Valencia, 1993, pág. 12.
- ⁽⁵⁵⁾ E. P. THOMPSON: *Miseria de la Teoría*. Barcelona, Crítica, 1981.

⁽⁵⁶⁾ Al respecto, véase: H. CASADO, «Crecimiento económico ...», op. cit., págs. 288-291.

⁽⁵⁷⁾ ARCHV. Pleitos Civiles. Lapuerta. Leg. 1913-1. Fols. 107v.-108r.